

# Zonder leven lang leren geen perspectief in de pensioensector

Auteur

Hans de Ruiter

*De pensioenwereld is in beweging en heeft nog nooit zo erg onder het vergrootglas gelegen als vandaag de dag. De financiële positie van pensioenfondsen is de afgelopen jaren verslechterd en het maatschappelijk vertrouwen in de pensioensector is afgenomen. Er is dus werk aan de winkel. Binnen dat speelveld is een cruciale rol weggelegd voor SPO als belangrijkste aanbieder van pensioenopleidingen op het gebied van collectief pensioen. Reden genoeg dus voor een gesprek met Mark de Wijs, directeur van SPO.*

Mark de Wijs is sinds 2000 werkzaam bij SPO. Gezien de achtergrond van Mark is het niet heel vreemd dat hij is geland bij SPO. Hij heeft een onderwijskundige en bedrijfskundige achtergrond wat zijn studie betreft. Praktijkervaring heeft hij opgedaan bij SFB (tegenwoordig APG/Cordares), en Boertien & Partners. In die tijd was Mark reeds als free lance onderwijskundige verbonden aan SPO. Bij Boertien, het laatste station voordat Mark de overstap maakte naar SPO, was hij trainer; de trainingen die Mark verzorgde spitste zich met name toe op leidinggeven en communicatie, waarbij vooral de gedragsmatige invalshoek een belangrijke rol speelde. Dit is uiteraard een ervaring die Mark op dit moment goed van pas komt. Naast vakinhoudelijke kennis, worden competenties een steeds belangrijker onderdeel van de deskundigheidsbevordering in de pensioensector. Ook op dit vlak kan SPO een belangrijke rol vervullen in de sector.

## *Hoe is SPO ontstaan?*

SPO onderscheidt zich van andere opleiders doordat het als stichting van, voor & door de pensioensector is opgericht; deze oprichting vond plaats in 1989 door SFB (tegenwoordig APG/Cordares), Mn, PGGM, en de Vereniging van bedrijfstakpensioenfondsen. Dit zijn de founding fathers van SPO. Later zijn ook Syntrus Achmea, APG, TKP, het bestuursbureau van het pensioenfonds voor de bouw, ING pensioenfonds, en het OPF bestuurlijk bij SPO betrokken geraakt. De oprichters hadden destijds al de visie dat verdieping en verbreding van kennis noodzakelijk was voor een professionele uitvoering van de pensioenregeling en een professioneel bestuur van het pensioenfonds. De diversiteit aan achtergronden van de oprichters zorgde voor een brede sectorale vertegenwoordiging. Dit heeft



Mark de Wijs

er mede voor gezorgd dat SPO zich heeft ontwikkeld als de preferred supplier voor pensioenopleidingen in Nederland. De brede sectorale samenstelling van het bestuur van SPO garandeert een volledig onafhankelijke organisatie. Door haar praktijkgerichte aanpak en door de inzet van docenten uit de pensioenpraktijk, is SPO een ideale partij om mee samen te werken. Er is namelijk maar één agenda: mensen en organisaties in de pensioensector ondersteunen bij het op peil houden van hun deskundigheid en competenties zodat ze kunnen werken aan een toekomst bestendig pensioen voor iedereen.

## *Hoe heeft SPO zich ontwikkeld in de afgelopen jaren?*

'In de afgelopen 12 jaar heeft SPO een sterke groei meegemaakt. In 2000 werkte er bij SPO zeven mensen en werden 800 cursisten bediend. Inmiddels telt SPO 25 medewerkers en zijn pakweg 100 pensioenprofessionals actief als docent, redacteur, commissielid of vakgroep lid én bedient zij jaarlijks zo'n 4000 cursisten. Aanvankelijk was de focus van SPO gericht op de uitvoerders, en dan met name de pensioenadministraties. De laatste zeven jaar zijn de opleidingen voor bestuurders van pensioenfondsen en de gremia om het bestuur heen, aanzienlijk dominanter geworden in SPO haar propositie. Deze ontwikkeling kan natuurlijk niet helemaal los gezien worden van de toegenomen deskundigheidsvereisten met betrekking tot bestuurders van pensioenfondsen. Toezichhouders vragen een bredere expertise, en bovendien vraagt de toezichthouder

beschikbaarheid in termen van tijd om de deskundigheid op peil te houden. Immers, het gaat er niet alleen om dat je deskundig bent maar vooral ook dat je deskundig blijft. Leven lang leren is niet voor niets het motto van SPO. Naast de focus op de pensioenfondsbestuurders, is er ook steeds meer aandacht binnen SPO voor adviseurs en toezichthouders. Immers, adviseurs kunnen niet effectief adviseren en toezichthouders kunnen geen effectief toezicht houden indien zij niet zelf ook deskundig zijn. ‘

*Wat ziet SPO als de belangrijkste uitdagingen voor de sector en zichzelf?*

‘Er zijn minimaal twee ontwikkelingen die een belangrijke rol gaan spelen de komende tijd. Ten eerste is dat de communicatie over pensioenen. Het blijkt nog steeds dat de gemiddelde kennis over pensioenen bij deelnemers beperkt is, en dat wreekt zich als het slecht gaat. Bijna wekelijks staan er artikelen in de krant over de problemen bij de pensioenfondsen, en het gebrek aan kennis op dit gebied maakt dat mensen onzeker worden. Nieuws over verlies aan indexatie en mogelijke korting van pensioenen maakt dat men zich afvraagt of er nog wel voldoende geld is om de pensioenen te betalen en zo ja, hoe hoog is dat pensioen dan wel? Daar ligt een uitdaging voor de pensioensector. Er moet helderder gecommuniceerd worden over pensioenen naar deelnemers. Tot op heden is de sector daar nog niet succesvol genoeg in geweest. Bovendien maakt het feit dat steeds meer risico’s op het bordje van de deelnemers terecht komen het nog belangrijker dat er duidelijk gecommuniceerd wordt. Het is een plicht van ieder pensioenfonds om naar haar deelnemers duidelijk uit te leggen welke risico’s opgesloten liggen in hun pensioenproduct. In de opleidingen van SPO wordt dan ook ruim aandacht besteed aan communicatie over pensioenen. Een tweede ontwikkeling die van belang is voor zowel de sector als SPO is de toenemende aandacht voor risicomanagement. En het gaat dan om risicomanagement in brede zin, zoals een goed risicobeheersingssysteem in geval van uitbesteding van uitvoeringstaken, reputatierisico’s, maar ook risico’s gerelateerd aan IT en de pensioenadministratie. En tot slot natuurlijk ook de risico’s die verbonden zijn aan het vermogensbeheer. Dat zijn ontwikkelingen waar de sector op in dient te spelen en waar SPO in haar opleidingsprogramma volop aandacht aan besteedt de komende tijd.’

*Recent zijn SPO en VBA een samenwerkingsverband aangegaan. Wat hebben SPO en VBA elkaar te bieden?*

‘Vanuit het perspectief van SPO gezien heeft de samenwerking met de VBA als doel om de kennis op het gebied van vermogensbeheer voor pensioenfondsen toegankelijker te maken. De behoefte op dit gebied is groter dan ooit en de VBA is de partij bij uitstek die in deze kennisbehoefte kan voorzien. Tegelijkertijd biedt SPO de leden van de VBA die werkzaam zijn in de beleggingsprofessie toegang tot een uitgebreid kennisnetwerk op het gebied van pensioenen. Veel beleggingsprofessionals zijn direct dan wel indirect betrokken bij de Nederlandse pensioensector. De samenwerking met SPO biedt een ideale mogelijkheid voor beleggingsprofessionals om hun kennisniveau op het gebied van pensioenen op peil te houden.’ (In het kader is de samenwerking tussen VBA en SPO nader omschreven)

### Input op maat

VBA levert input op alle delen van het SPO-aanbod die betrekking hebben op vermogensbeheer, zoals beleggingsstrategieën, risk management, ALM, investment performance measurement, duurzaam beleggen en uitbesteding. In alle gevallen is de aangeboden kennis specifiek toegesneden op de omstandigheden en uitdagingen van een pensioenfonds.



*“De samenwerking waarborgt dat onze deelnemers over de meest hoogwaardige vakkennis op het gebied van vermogensbeheer kunnen beschikken.” Mark de Wijs, directeur SPO.*

### Kennis als kernwaarde

In korte tijd zijn de deskundigheidseisen voor pensioenfondsen sterk toegenomen. Met name op het gebied van vermogensbeheer is de lat hoog komen te liggen. Daar komt bij dat de financiële wereld erg complex is geworden en veel pensioenfondsen met hun vermogensbeheer voor lastige uitdagingen staan. Meer dan ooit is de juiste kennis een absolute basisvereiste.

### Een slimme combinatie

SPO is hét opleidingsinstituut van, voor en door de pensioensector. De VBA is hét instituut voor kennisontwikkeling in de financiële wereld. De beroepsvereniging voor beleggingsprofessionals loopt vooruit in alle denkbare ontwikkelingen rond vermogensbeheer. Door de samenwerking met SPO komt deze unieke kennis rechtstreeks ten goede aan bestuurders van pensioenfondsen.

### Kennis van pensioenvermogen

SPO en VBA Beleggingsprofessionals zijn een samenwerking gestart. De samenwerking heeft als doel om de kennis op het gebied van vermogensbeheer voor pensioenfondsen toegankelijker te maken. Door de samenwerking ontvangen pensioenfondsbesturen het beste van twee werelden, op een moment dat de behoefte hieraan groter is dan ooit.

*“Wat moet een pensioenfondsbestuurder nu precies weten om goede beslissingen te nemen? Door samen te werken, kunnen we daar heel gericht antwoord op geven” Hans de Ruiter, voorzitter VBA.*

*Tot slot, heb je nog een boodschap voor de VBA leden Mark?*

‘Absoluut! Pensioenvraagstukken zijn per definitie multidisciplinair van karakter. Niettemin stromen de meeste professionals monodisciplinair de sector binnen. Daar vormen beleggingsprofessionals in de regel geen uitzondering op. Om de problematiek van pensioenfondsen echter goed te kunnen begrijpen, en om als professional binnen deze sector effectief te kunnen zijn is een brede ontwikkeling een vereiste. Ik roep de VBA leden daarom op om zich breed te ontwikkelen als het gaat om pensioenvraagstukken.’ ■